



Guía para la comercialización de productos

Dirección de Desarrollo de Negocios - Ensitech, S.C.

En Ensitech estamos comprometidos con el profesionalismo y la mejora continua de nuestra empresa y de nuestros aliados. Nos esforzamos constantemente por encontrar estrategias que permitan a nuestra red de aliados ser cada vez más competitivos.

Cada empresa tiene estructuras y procesos diferentes. Su cultura laboral, forma de definir estrategias y políticas en general son únicas. A pesar de ello, hay algunas estrategias que se pueden compartir y ser exitosas en varias empresas. En el presente documento mencionamos algunas líneas de acción que han sido exitosas en la comercialización de los productos desarrollados por Ensitech. Recomendamos a nuestros aliados tomarlas en cuenta y adoptar aquellas que consideren apropiadas.

Introducción

Además de investigación y desarrollo de aplicaciones, Ensitech analiza al mercado, estudiando tendencias buscando adelantarse a la industria. Esto nos permite generar soluciones a problemas actuales, problemas que por lo general se están solucionando con herramientas inadecuadas o demasiado costosas.

Esto lo realizamos con apoyo de investigaciones de mercado personalizadas, análisis de estudios industriales y un área de venta directa experimental. Las líneas de acción que hemos generado están basadas en la información que resulta de lo anterior.

Vendedores

Todas las empresas cuentan con vendedores, ya sea el mismo dueño o en algunas ocasiones personal contratado específicamente para dichas actividades. También es común ver que varias personas en las empresas desempeñen funciones adicionales a la venta.

No es posible dar exactamente el tratamiento a una persona que es vendedora de tiempo completo que además tiene otras funciones. Pero independientemente del caso, es indispensable incentivar un excelente desempeño. La forma más exitosa para lograr esto es la premiación económica a los logros, o en otras palabras premiar de forma variable los logros en ventas. En el documento de Excel “Propuesta para esquema de comisiones” presentamos una posibilidad para la compensación a vendedores.

En cuanto a su capacitación, muchas empresas carecen de un proceso formal para ello. En el documento de Word “Manual para vendedores” presentamos un documento de apoyo para dar una breve pero efectiva capacitación a las personas que realizarán esfuerzos de venta.

Pláticas

Una estrategia que ha sido muy exitosa es la organización de pláticas en las que se exponen temas relacionados con tecnologías de información y aplicaciones específicas dentro de empresas en lo general o de cierto giro. Al final de la plática se promocionan los productos en cuestión.

Un ejemplo son pláticas para hablar de presencia efectiva en Internet para empresas de bienes raíces. El hecho de que estas empresas quieran tener sus inventarios en línea, y mantener estos inventarios actualizados, los hace clientes potenciales para nuestro administrador de contenido de sitios Web.

Promoción

Ensitech apoya a sus aliados con diversas herramientas de promoción.

Material escrito: Ensitech genera data sheets (fichas comerciales y técnicas de los productos), volantes, posters y otros instrumentos de promoción escrita. Estos sirven de apoyo para informar a los clientes de las características de los productos.

Descuentos: Eventualmente, Ensitech genera descuentos que hace llegar a los clientes a través de sus aliados para impulsar diversos productos en diferentes momentos.

Paquetes: Cuando un cliente compra dos o más productos de Ensitech, se manejan descuentos especiales. Todo esto para incentivar que nuestros clientes satisfagan un número cada vez mayor de sus necesidades de tecnologías de información en línea utilizando nuestros productos.

Asesoría especializada

Cuando un aliado tenga alguna situación o proyecto muy particular, Ensitech está abierto a platicar del caso y contemplar la posibilidad de manejar alguna estrategia especial. Nos interesa mucho probar nuevas estrategias y apoyar a nuestros aliados a que lleven acabo con éxito sus actividades de comercialización.

**El área de Desarrollo de Negocios de Ensitech está
para servirles y apoyarlos. No duden en contactarnos y en
revisar periódicamente el área de Aliados en nuestro sitio Web:**

www.ensitech.com